

Stützend auf der Idee der Holakratie, welche für Unternehmen insbesondere mehr Agilität verspricht, den identifizierten Gemeinsamkeiten mit dem Human-Ressourcen-Ansatz sowie der Selbstorganisationstheorie, lässt sich folgende erste Hypothese ableiten:

H1 – Die Anwendung des agilen Organisationsmodells Holakratie führt zu mehr Agilität in Vertriebseinheiten von Banken.

Eine Zweite Hypothese lässt sich auf Basis der Aussage von Laloux (2015) ableiten, welcher postuliert, dass der Wandel hin zu evolutionären Organisationen im Laufe der Zeit kommen wird. Diese evolutionären Organisationen haben das Potential ein neues Paradigma einzuleiten, sobald genügend Führungskräfte das Gedankengut des neuen Weltbildes eingenommen haben. Basierend auf dem Sachverhalt, dass keinerlei Anwendungsformen der Holakratie im Bankensektor erkannt werden, ergibt sich die zweite Hypothese.

H2 – Die Führungskräfte der Vertriebseinheiten im Bankenumfeld haben die Notwendigkeit der Anpassung ihrer Organisationen, an evolutionäre Strukturen, noch nicht erkannt.

Hypothese drei basiert auf der in der Literatur kontroversen Empfehlungen bezüglich Anwendbarkeit der Holakratie. Aufgrund der bestehenden Organisationsformen und der starken Regulierung des Bankensektors ergibt sich die nachfolgende Hypothese, dass sich die Mehrheit eine Umsetzung auf der gesamten Organisationsebene nicht vorstellen kann.

H3 – Die Holakratie als Organisationsmodell einer gesamten Bank ist aktuell nicht denkbar.

Basierend auf den Erkenntnissen der Selbstorganisationstheorie und dessen Annahme, dass alle Individuen ein ausgeprägtes Selbstinteresse verfolgen, kann Hypothese vier abgeleitet werden (vgl. 3.5).

H4 – Mitarbeitende der Vertriebseinheiten von Banken haben die benötigten Kompetenzen um verantwortungsbewusst und selbstbestimmend zu handeln.

Wenn man den Ausführungen von Laloux (2015) folgt, ist die grosse Herausforderung der Implementierung, die Führungskräfte sowie Eigentümer vom Ansatz einer evolutionären Organisation, wie es die Holakratie darstellt, zu überzeugen. Dies scheint naheliegend und deshalb lässt sich die daraus die Hypothese 5 ableiten.

H5 – Führungskräfte sowie Eigentümer einer Bank von der Idee der Holakratie zu überzeugen, stellt eine der grössten Herausforderung dar.